

Analyse des besoins de formation Promotion EC17

Public en reconversion : 3

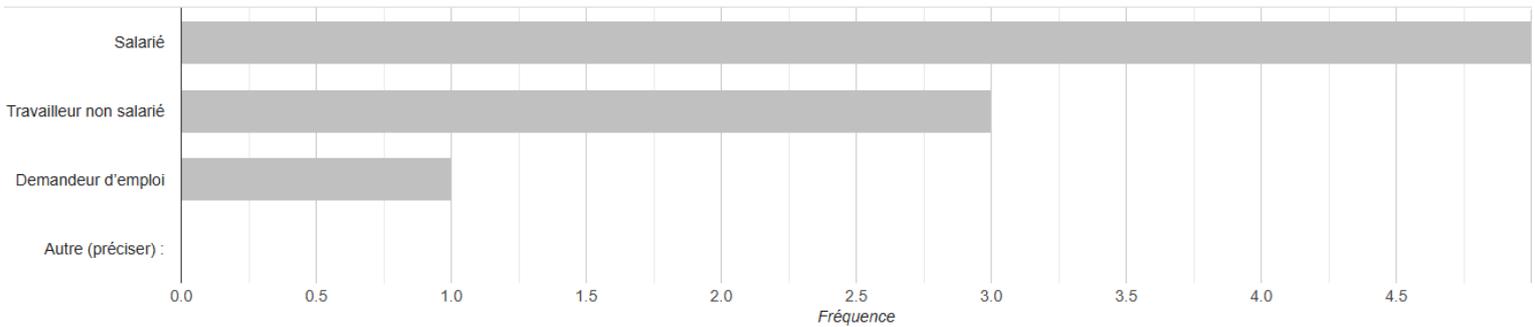
Public professionnel du secteur : 6

Objectif :

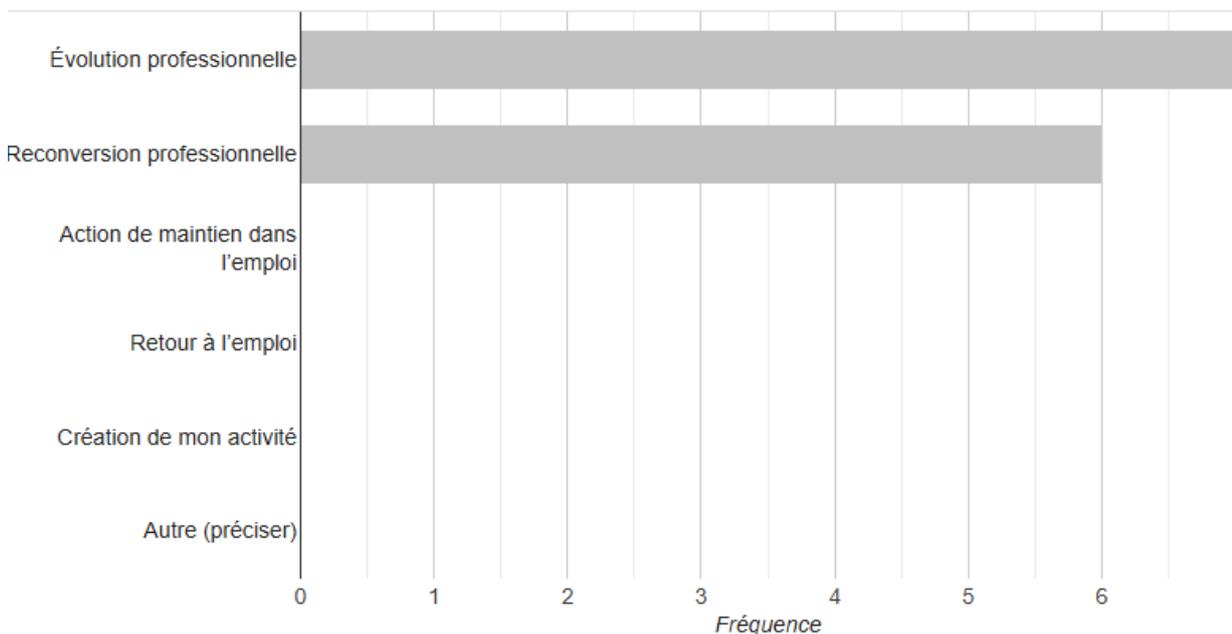
1. Informations et situations professionnelles
2. Analyse des besoins de personnalisation du parcours de formation
3. Analyse des besoins de formation des apprenants
4. Proposition d'adaptation du programme de formation

1. Informations et situations professionnelles

Situation professionnelle



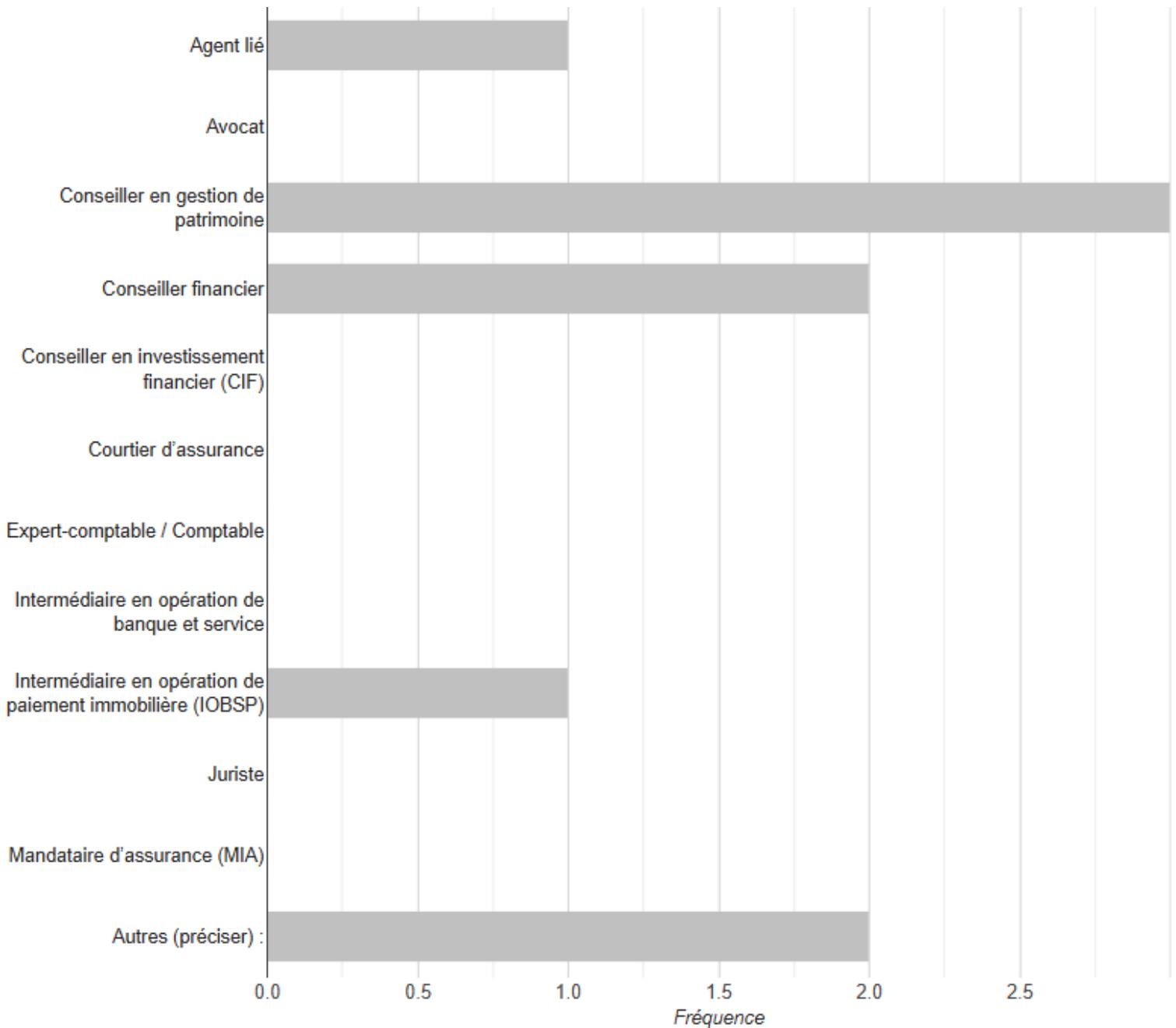
Objectif principal de la formation



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Activité professionnelle



Autres : Ingénieur.

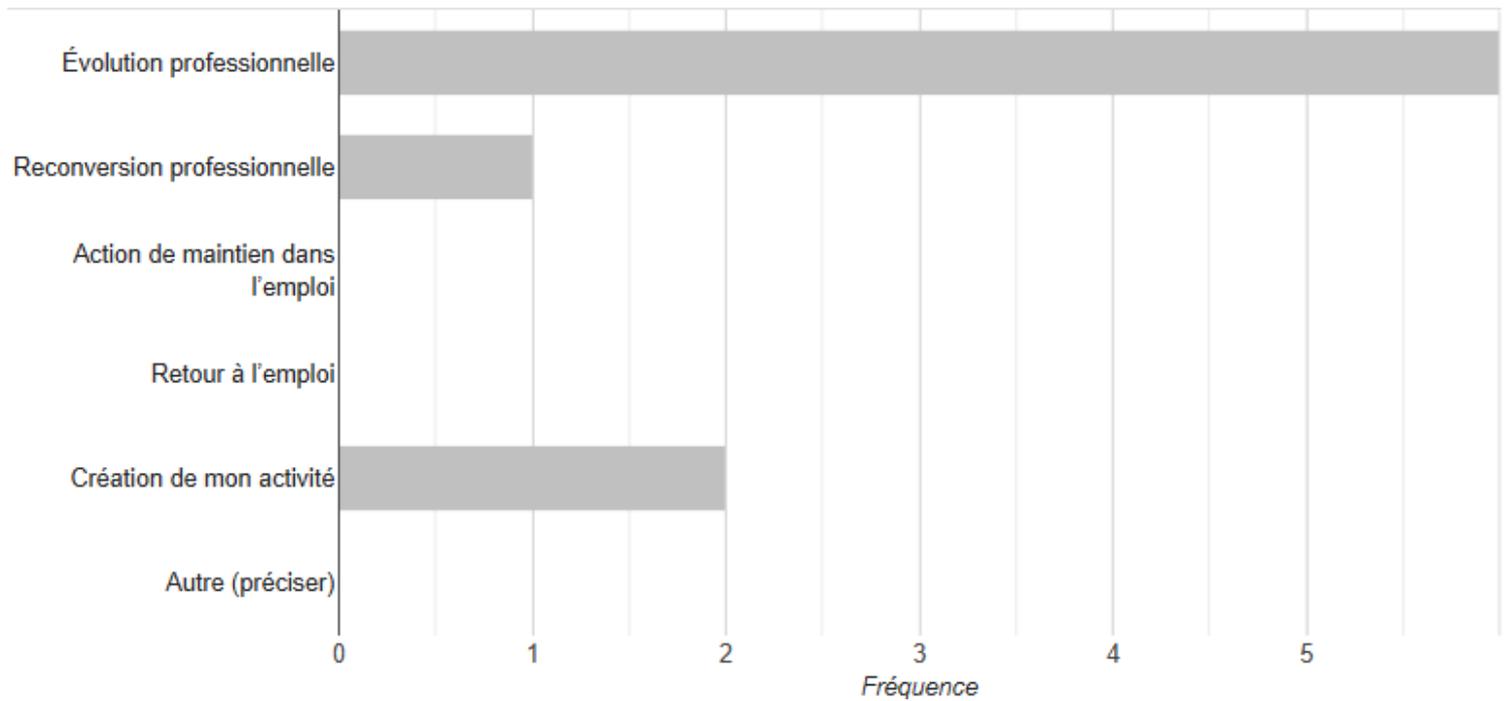
Ancienneté dans la fonction (en années)

Moins de 1 an	Entre 1 et 3 ans	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans	Entre 5 et 10 ans	Plus de 10 ans
3	3	1	1	0	1

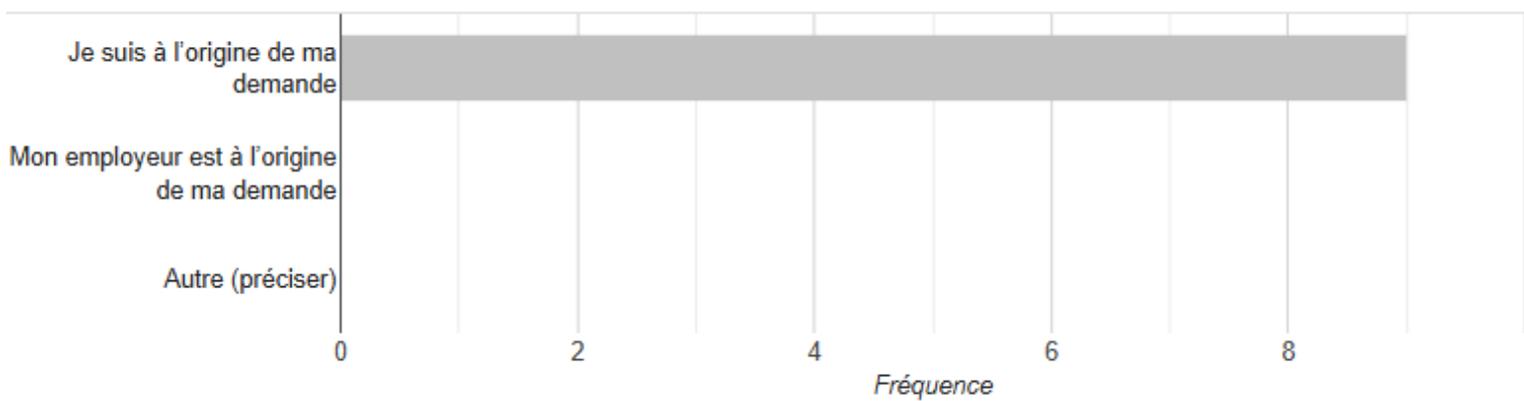
Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

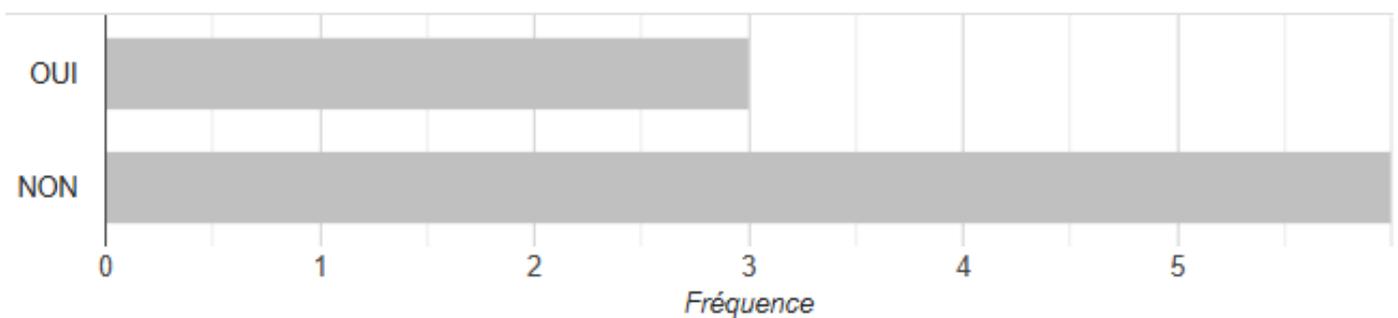
Objectif principal de la formation



Origine de votre demande d'inscription



Avez-vous suivi des formations similaires dans le passé ?



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

2. Analyse des besoins de personnalisation du parcours de formation

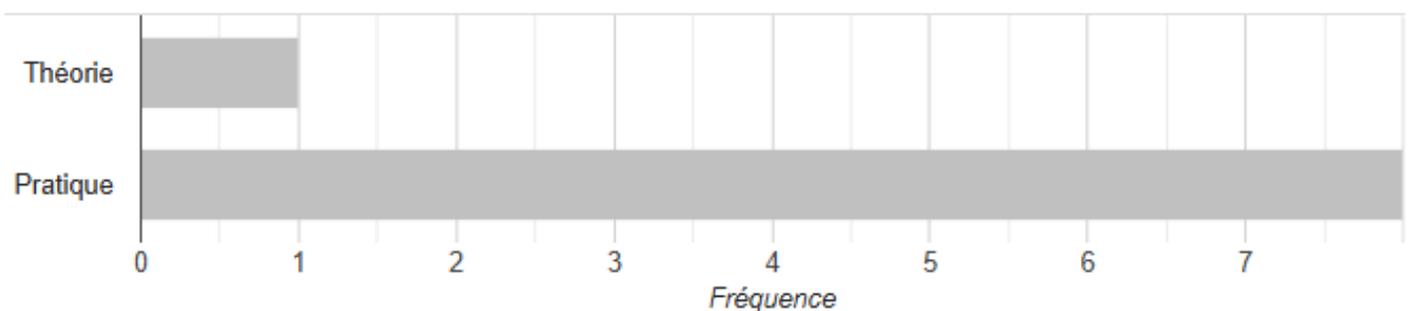
Pouvez-vous classer par ordre d'importance les domaines d'expertises que vous aimeriez développer au cours de cette formation ?

Domaine d'expertise	Rang
Doctrine administrative ou fiscale	1
Faits d'actualité	2
Obligation de nature législative ou réglementaire	3
Technique de relation client (conquête et défense de portefeuilles)	4
Jurisprudence (cour de cassation conseil constitutionnel)	5
Technique financière	6
Technique patrimoniale	7

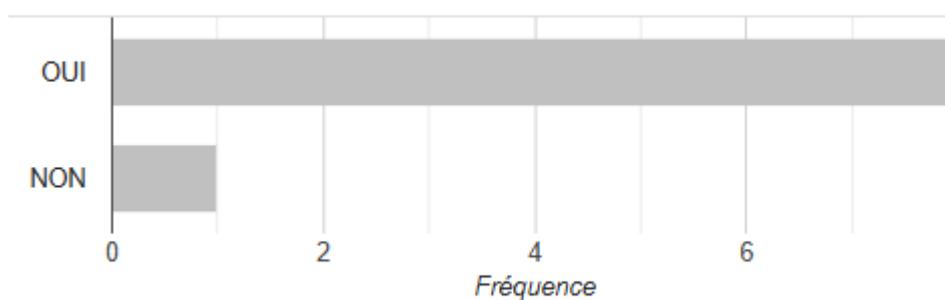
Pouvez-vous classer par ordre d'importance vos objectifs pour suivre cette formation ?

Domaine d'expertise	Rang global
Acquérir de nouvelles compétences	1
Obtenir une certification	2
Progresser dans votre carrière	3
Changer de domaine professionnel	4

Préférez-vous une formation plus axée sur la théorie et les concepts ou davantage orientée vers des exercices pratiques et des projets concrets ?



Êtes-vous à l'aise pour poser des questions et interagir avec d'autres apprenants ?



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Autres besoins :

- J'aimerais justement pouvoir aussi développer cet aspect de la prise de parole public
- Idéalement je voudrais créer une activité qui conjugue mes compétences actuelles en informatiques et data science avec les nouvelles compétences que je vais acquérir.

3. Analyse des besoins du parcours de formation

Thèmes principaux répondant au mieux aux besoins des participants :

- Stratégies de gestion et transmission du patrimoine
- Fiscalité (personnelle, immobilière et d'entreprise)
- Approche globale patrimoniale
- Aspects réglementaires
- Investissements (immobilier, financier)

Les savoirs (connaissances) souhaités :

- Fiscalité et droit patrimonial
- Produits financiers et marchés financiers
- Réglementation du métier de conseiller en gestion de patrimoine
- Stratégies d'investissement et d'optimisation patrimoniale

Les « savoir-faire » (compétences techniques) recherchés :

- Construction et optimisation de portefeuilles
- Analyse financière et bilans patrimoniaux
- Élaboration de stratégies d'investissement personnalisées
- Maîtrise des outils spécifiques du métier

Les « savoir-être » :

- Écoute active et communication avec les clients
- Pédagogie pour vulgariser des concepts complexes
- Éthique et déontologie professionnelle
- Techniques de vente et développement commercial

Les répondants cherchent principalement une formation complète permettant d'acquérir une vision globale de la gestion de patrimoine, avec un accent particulier sur les aspects pratiques et la relation client.

Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

4. Proposition d'adaptation du programme de formation

Les connaissances techniques recherchées (fiscalité, droit patrimonial, produits financiers, réglementation) ainsi que les compétences pratiques souhaitées (construction de portefeuilles, analyse financière, élaboration de stratégies d'investissement) sont pleinement couvertes dans les différents modules du programme.

Concernant les compétences relationnelles et d'écoute, bien que ces compétences soient particulièrement demandées par les apprenants (écoute active, pédagogie, communication client, technique de vente), elles ne figurent pas explicitement dans le référentiel de compétences du titre (fiche RNCP36074). Cependant, plutôt que de modifier formellement le programme, nous proposons les actions suivantes :

1. Sensibiliser l'ensemble des formateurs à cette forte demande pour qu'ils intègrent ces dimensions relationnelles dans leurs enseignements techniques
2. Rappeler que CGPC aborde déjà ces aspects à travers le module 6 de la préparation à la conduite d'un entretien client, notamment lors :
 - Des exercices pratiques en classe de synthèse
 - De la préparation à l'entretien client
 - Des mises en situation professionnelle

Paris, le 28/02/2025

Jean Paul MARTIN

